Suplemento
económico de
Página/12
Domingo 8 de enero
de 1995
Año 5 - N° 246

CASH

QUE COMPRAR

NACIONALES O IMPORTADOS

Fiat Uno Argentina

Renault 19 - Argentina

Fiat Spazio Argentina

Renault 21 - Nevada - Argentina

Volkswagen Pointer - Argentina

Ford Orion - Argentina

Fiat Duna - Argentina

Peugeot 405 - Argentina

Peugeot 504 - Argentina

Renault 9 - Argentina

Peugeot 505 - Argentina

Renault Clio - Francia

Mitsubishi-Colt - Japón

Fiat Tipo - Italia

Suzuki Swift - Japón

Ford Fiesta - Alemania

Honda Civic UTI - Japón

Opel-Astra - Alemania

Alfa Romeo 33 - Italia

Daewoo Espero - Corea

Ibiza GT - 16V - España

Chrysler Neon - EE.UU.

Volkswagen Logus - Brasil

Subaru Impreza - Japón

Mazda 121 - Japón



Préstamos Hipotecarios

en dólares para la adquisición de vivienda

Banco de la Ciudad le posibilita la oportunidad de contar con su vivienda propia, a través de un **Préstamo Hipotecario en dólares**. Siempre acorde a las necesidades de la gente brindándole la más completa seguridad y confiabilidad.

MONTO: hasta el 70% del valor de la propiedad - **PLAZO:** hasta 120 meses

TASA: 14% nominal anual vencida - Costo Financiero Total Efectivo Anual: 16,84%

banco de la ciudad

Gerencia de Banca Personal:
Florida 302 - 3° Piso Tel.: 325-8462/0890 y Sucursales Comerciales.

Ford Mondeo (desde Bélgica)

Honda Civic (el auto importado más vendido)

ARGUMENTOS A FAVOR

DE LOS NACIONALES

- Son más baratos si se los compara con modelo importados de similar prestación y equipamiento
- No hay casi problemas para conseguir repuestos, y además son más baratos
- Suelen tener mejor valor de reventa
- Es menor el costo de mantenimiento, y hay cobertura en todo el país
- A los que les interesa, un auto de fabricación local tiene incorporado más valor agregado nacional

DE LOS IMPORTADOS

- Son tecnológicamente más avanzados
- Están mejor equipados en cuestiones de confort
- Los distribuidores de las marcas más importantes –en particular las japonesas líderes– están bastante bien abastecidas de repuestos
- Las marcas prestigiosas tienen menos fallas mecánicas
- El diseño es, en general, más atractivo

Producción de Marcelo Zlotogwiazda

Se calcula que a lo largo de 1995 medio millón de personas comprará un auto cero kilómetro, cantidad similar a la de 1994. Aunque por cierto se trata de un privilegio, la compra no está exenta de problemas ya que la oferta de modelos en cada uno de los segmentos de poder adquisitivo es cada vez más numerosa. La primera gran decisión es elegir un nacional o un importado.

"Ya no hay ningún tipo de razón en cuanto a la calidad: un auto nacional es igual a un brasileño o a un europeo", asegura convencido Rodolfo Ceretti, director de Relaciones Institucionales de Ford. La filial de la compañía estadounidense que acaba de divorciarse de la alemana Volkswagen, compite localmente con autos de fabricación pero también con vehículos traídos de afuera, lo mismo que Sevel, Renault y Volkswagen.

No opina lo mismo José Zanello, gerente de marketing de Cirlafin, la distribuidora oficial de Mazda. "Los autos de marcas extranjeras de prestigio tienen un nivel de confiabilidad superior a los nacionales. No hay problemas de mecánica, ni de pintura. Y no ocurre lo que pasó con el Ford Orion y el Renault 19 de fabricación nacional, que vinieron con fallas porque apuraron su lanzamiento."

Desde una posición imparcial, el director de la revista especializada *Road Test*, Carlos Figueras, asegura que "a igual precio, los autos nacionales son tecnológicamente más atrasados y traen menos equipamiento", aunque aclara que los provenientes de Rusia como el Lada, de Ucrania como el Tavria, o de Rumania como el Dacia, ''tienen un envejecimiento prematuro".

REPUESTOS

Un tema que ahuyenta a los consumidores de los autos importados es la disponibilidad de repuestos. Para Figueras "hay más facilidad para conseguir los repuestos de los nacionales, si bien las marcas más conocidas como Honda, Nissan, Toyota, Mazda y Mitsubishi, tienen un amplio y variado stock".

–¿Dejaría de comprar un auto japonés por miedo a la falta de repuestos?

–No.

Hugo Pulenta, vicepresidente de Surauto –la representante local de Honda– no sólo garantiza plena disponibilidad de repuestos, sino que encima se atreve a decir que "nuestro servicio de mantenimiento y repuestos es uno de los principales argumentos para imponer nuestra marca". De todas maneras admite que en comparación con los nacionales "nuestros repuestos son un 5 a un 10 por ciento más caros". Con 5000 autos en la calle, el Honda Civic ha sido hasta ahora el importado preferido por los argentinos.

En cuanto a la presencia geográfica, Zanello de Mazda asegura que no hay problemas.

–¿Están por ejemplo en Jujuy?

–Justo esa es una de las dos únicas provincias –la otra es San Luis– en donde no estamos.

Julio César Castelli, director comercial de Ciadea, pone el dedo en esa llaga. "La industria nacional lo atiende en cualquier punto del país, y el cliente sabe que tiene una puerta para golpear. El que compra un coche importado sabe que se atiene a riesgos, en particular si necesita repuestos por causa de algún choque importante." Y Jorge Olivieri, gerente de Relaciones Públicas de Volkswagen, enfatiza que "es cierto que los distribuidores importados tienen los repuestos más comunes,

Los supercaros

A un precio de 170.000 dólares, el Mercedes Benz S 500 Cupé es el auto más caro que se vende localmente. Hay otros cuatro –también importados– que superan los 100.000 dólares: el Honda NSX a 160.000, el Porsche 911 Carrera Cabriolet a 150.000, el BMW 740i a 130.000 y el BMW M3 a 113.000. Aunque estos autos, así como los que superan los 40.000 dólares, suelen ser difíciles y muy caros para asegurar, no es el tipo de problemas que preocupa a quienes se pueden dar esos lujos.

Entre los autos de fabricación nacional, el de más valor es el 405 SRi full con ABS a un precio de 33.800, seguido por el Renault 21 TXi Nevada a 33.000.



Peugeot 306

Hasta 13.000 pesos

MARCA, MODELO, CILINDRADA	ORIGEN	PRECIO
Fiat Vivace 1.4 (*)	nacional	7.300
Fiat Spazio TR 1.3	nacional	10.040
Lada Laika 1.6	Rusia	10.190
Dacia TLX 1.4	Rumania	10.500
Aleko 1.6	Rusia	11.600
VW Gol GL 1.6	nacional	12.650
Fiat Uno CL 1.6	nacional	12.650
Daewoo Tico PM 0,800	Corea	12.900

(*) sólo por ahorro previo

De 13.000 a 18.000 pesos

MARCA, MODELO, CILINDRADA	ORIGEN	PRECIO
Fiat Duna CL 1.6	nacional	13.100
Renault 9 RL 1.6	nacional	13.700
VW Gol GL 1.8	nacional	13.900
VW Senda naftero 1.6	nacional	13.960
Renault 11 RL 1.6	nacional	14.110
Daihatsu Cuore 0.800	Japón	14.200
Peugeot 504 XS base 2.0	nacional	14.279
Renault Twingo 1.3	Francia	14.400
Fiat Uno SCR 1.6 3 p.	nacional	15.250
Chevrolet Corsa GL 1.4	EE.UU.	15.500
Ford Escort LX 1.6	nacional	16.000
Ford Fiesta full 1.3	España	16.000
Ford Escort LX	nacional	16.000
Fiat Duna SCR 1.6	nacional	16.200
Opel Corsa City 3 p.	Alemania	16.300
Renault Clio RT 1.4	Francia	17.700
Hyundai Excel LS 1.5	Corea	17.850
Peugeot 504 XS full 2.0	nacional	17.900

LOS NACIONALES QUE SE VIENEN

SEVEL

- En marzo comenzaría a fabricar el motor del Peugeot 306, que en principio va a incorporar al 405; hacia fin de año lanzaría al mercado el Peugeot 306
- El gran proyecto es el Fiat 178 Mercosur, pero recién estará a la venta el año próximo

RENAULT

- En marzo aparece la versión diesel del 19, y el 21 gasolero

FORD

- En marzo lanzan el Orion GL 1.6 a 16.000 dólares, y discontinúa la fabricación del Escort
- A mitad de año reanudan la producción local del Escort pero con el diseño brasileño

VOLKSWAGEN

- Entre marzo y junio aparecerá el Pointer GLI a un precio estimado de 21.000 dólares



Fiat 178 Mercosur (gentileza Road Test)

Renault 19 Chamade

Volkswagen Pointer

pero no disponen de la gama completa".

REVENTA

Otro factor a tener en cuenta es el valor de reventa. "No se puede generalizar –sostiene Figueras–, hay importados con muy buen valor dereventa y nacionales que se desvalorizan rápido y mucho." En el mundillo tuerca hay bastante consenso sobre que Renault y Ford, entre los nacionales, y Honda, entre los importados, son las marcas que mejor conservan su valor.

Pulenta fundamenta esa buena reputación con un ejemplo: "En 1980 un Ford Taunus nacional valía lo mismo que un Honda Accord importado, y hoy se vende el Accord modelo 80 más caro que el Taunus del mismo año".

Más allá de cuestiones objetivas, en la elección del cero kilómetro pesan necesidades y gustos subjetivos. Figueras cuenta que "hay gente que se desvive por un importado y gente que no los quiere por prejuicio; hay gente que opina que el Galaxy es viejo y otros que lo quieren porque es grande, cómodo, noble y relativamente barato, pero andá a convencer a un pibe joven que por 18.000 pesos compre un Galaxy en lugar de un Uno; están quienes dicen que el Duna es muy endeble, y muchos que lo prefieren, por ejemplo, por la capacidad de su baúl; de hecho es el auto líder".

Olivieri lo resume así: "Pese a que la compra de un auto es un gasto importante, en la compra se involucran muchas cosas y no siempre predomina la racionalidad".

ABS e inyección

Además de los tradicionales argumentos de diseño, potencia, confort y equipamiento, hay dos nuevos elementos que son tomados en cuenta para diferenciar a los autos.

Anti break system: el ABS es un mecanismo que mejora el frenaje en piso mojado u otras condiciones desfavorables

Inyección: es la tecnología que reemplaza al carburador (en Europa el carburador ya es una pieza de museo); disminuye el consumo de combustible y mejora el rendimiento; el mejor sistema de inyección es el electrónico, pero también se venden autos con inyección mecánica.

Nuevos o usados

Carlos Figueras es director de *Road Test*, que junto con *Parabrisas* son las dos revistas nacionales especializadas en autos.

–¿Si sólo tuviera 10.000 dólares y no quisiera endeudarse, qué auto compraría: un Fiat Spazio, un Lada o un Dacia?

–Es una decisión muy subjetiva. El Lada es mecánicamente más avanzado y tiene capacidad para cuatro o cinco personas, pero como todos los autos rusos envejecen prematuramente, lo mismo que el rumano Dacia. Personalmente, por ese dinero prefiero un usado '89 de más categoría que esté en buen estado.

–¿Cuál es la relación de precio entre cero kilómetros y usados?

–En líneas generales los autos se desvalorizan un 30 por ciento el primer año, otro 15 por ciento el segundo, y un 10 por ciento el tercero. A partir de ahí es una lotería.

De 18.000 a 25.000 pesos

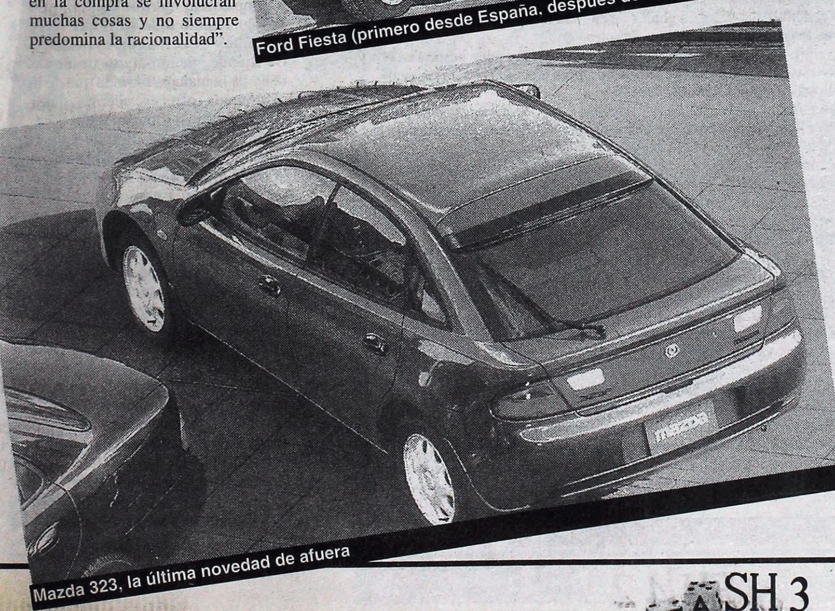
MARCA, MODELO, CILINDRADA	ORIGEN	PRECIO
Ford Galaxy 1.8	nacional	18.500
Fiat Tipo SX 1.6	Italia	18.900
Peugeot 205 XS 1.4	Francia	19.500
Renault 19 RN 1.6	nacional	20.500
Hyundai Excel GLS 1.5	Corea	20.600
Peugeot 504 XSD full 2.3	nacional	20.700
Peugeot 505 ST 2.0	nacional	20.750
Daewoo Racer 1.5	Corea	20.900
Daihatsu Charade CX 1.3	Japón	20.900
VW Pointer GLI (sale en mayo)	nacional	21.000
Mazda 121 1.3	Japón	21.000
Chevrolet Monza GLS 2.0	importado	21.000
Ford Galaxy 2.0	nacional	21.300
Ford Orion GLX 1.8	nacional	21.400
Fiat Tempra Plata 2.0	Brasil	22.000
Seat Ibiza CLXi 1.8 5 p.	España	22.290
Peugeot 505 SR 2.0	nacional	22.700
Seat Córdoba GLXi 1.8	España	23.580
Alfa Romeo 33ie 1.7	Italia	23.500
Nissan Sentra Saloom 1.6	Japón	24.390
Renault 19 RT 1.8	nacional	24.500
Peugeot 405 GL 1.6	Francia	24.500
Suzuki Swift GLX	Japón	24.500
Seat Toledo GLi 1.8	España	24.900
Mitsubishi Colt GLX 1.5	Japón	24.950



Ford Fiesta (primero desde España, después desde Brasil)

De 25.000 a 30.000 pesos

MARCA, MODELO, CILINDRADA	ORIGEN	PRECIO
Mitsubishi Lancer GLX 1.5	Japón	25.950
Daihatsu Applause 1.6	Japón	26.000
VW Quantum CLI 1.8	Brasil	26.700
Renault 21 GLX Alize 2.2	nacional	26.800
Honda Civic DX 1.5	Japón	26.850
Chrysler Neon Highline 2.0	EE.UU.	26.900
Chevrolet Vectra GLS 2.0	EE.UU.	27.000
Daewoo Espero DLX 2.0	Corea	27.300
Peugeot 405 GR 1.9	nacional	27.500
Subaru Impreza 1.6 GL	Japón	27.950
Peugeot 505 SRI 2.2	nacional	28.100
Seat Toledo GLXI 2.0	España	28.300
Peugeot 405 GR 1.9	Francia	28.500
Renault 21 TXE 2.2	nacional	28.600
Ford Mondeo CLX 2.0	Bélgica	28.600
Mazda 323 básico 1.6	Japón	28.900
Opel Vectra GL 2.0	Alemania	29.000



Mazda 323, la última novedad de afuera

P IZZA

PARA RICOS O POBRES

(Por Gerardo Yomal) La estrategia de vender barato o la apuesta a los locales sofisticados están llevando la delantera en un mercado que mueve cinco millones de unidades mensuales y arriba de seiscientos millones de dólares al año. Los empresarios que juegan en este negocio afirmaron a CASH que en este momento se obtienen jugosas ganancias con los segmentos extremos de la pirámide social. Se gana dinero tanto con las de doce pesos en la selecta Pizza Cero de la Recoleta como con la clásica grande de muzzarella que se consigue a dos pesos con cuarenta en la cadena Ugi's.

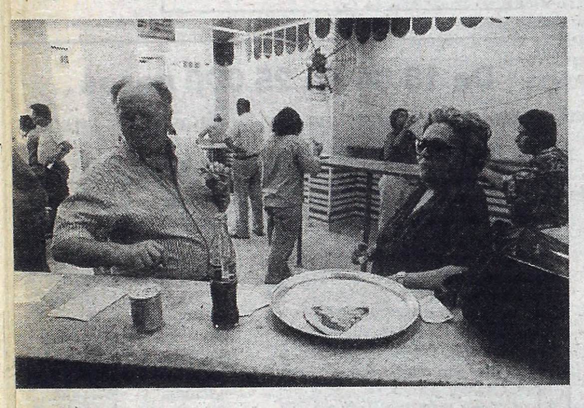
El negocio de la pizza barata lo inició la cadena Ugi's pero ahora ya surgieron varios competidores. La cadena Bum tiene cinco locales, cada uno de los cuales vende diariamente 120 pizzas grandes (a tres pesos) y casi duplican esa cifra los fines de semana. Juan Leguizamón, encargado del local de Scalabrini Ortiz y Aguirre, explicó a este diario que "un supervisor pasa todas las noches por cada uno de los locales, verifica las existencias de mercadería y arma el pedido para el día siguiente. Así nosotros recibimos los bollos de masa listos para transformarlos en pizza y a la noche lo único que hacemos es entregar la recaudación cuando vuelve a pasar el que supervisa". Con este sistema no hay ninguna posibilidad de robos o faltantes. El negocio pasa por la compra de toneladas de muzzarella, latas de tomate y harina. Y no paran de despachar. La venta de bebidas también aporta una buena tajada al negocio.



Otra minicadena en ascenso es Boeing que tiene tres locales estratégicamente ubicados. Con cuatro personas por local, donde producen directamente, llegan a vender 500 pizzas diarias durante el fin de semana. A tres pesos la grande hacen un buen negocio. Y explican el fenómeno: "La pizza de siete pesos va al muere, y con la competencia que se viene van a tener que reducir los precios a la mitad. Y si no, hay que apostar alpúblico que no tiene problemas en gastar 25 pesos por una grande de muzzarella y palmitos. En Barrio Norte o Recoleta ese negocio camina".

Daniel Nucaro, un de los dueños de Pizza Country, ubicada en Corrientes y Darwin, contó a este suplemento cómo es este negocio: "Con 30.000 dólares se arma el local. Diez mil van para el alquiler y el depósito. El resto se invierte en heladeras, hornos, vajilla, azulejamiento del local y materia prima. Con esta base se parte. Para empezar con mucho gancho nosotros ofrecemos una grande a 2,50 de excelente calidad, pero que hacemos con queso mantecoso y sin aceitunas, como forma de abaratar el producto al máximo. Los márgenes son muy pequeños pero la cuestión es mover cantidades. Los fines de semana llegamos a vender 150 por día", se ufana. "Nuestro lema es ganar poco y no dejar salir a ningún cliente sin la compra". Reforzando esa política realizamos semanalmente sorteos de pizzas y empanadas entre sus compradores.

Lo mismo que este gobierno en las elecciones, el negocio de pizzería se nutre de los dos segmentos extremos de la pirámide social. La grande de muzzarella que se come acompañada de tetra brik cuesta 2,50 pesos, y la que se come con champagne hasta 12 pesos.



CON CHAMPAGNE

Dirigida al sector social más pudiente también se impuso como "un negocio redondo" la pizza como plato de lujo de la mano de una copa de champagne servida hasta con caviar mientras se disfruta de una banda de jazz. Claro que las inversiones son otras. Por ejemplo, Romanaccio, ubicado en Posadas al mil, a metros de Libertador, necesitó de una inversión de más de 150 mil dólares para armar el local y pagan mensualmente 7600 dólares de alquiler y 1300 de expensas. Su director, Cristian Patko, afirmó a CASH que una parte importante de su clientela proviene del turismo norteamericano, canadiense y japonés. Además "hasta viene gente del Colón con frac y smoking a comerse una muzarella".

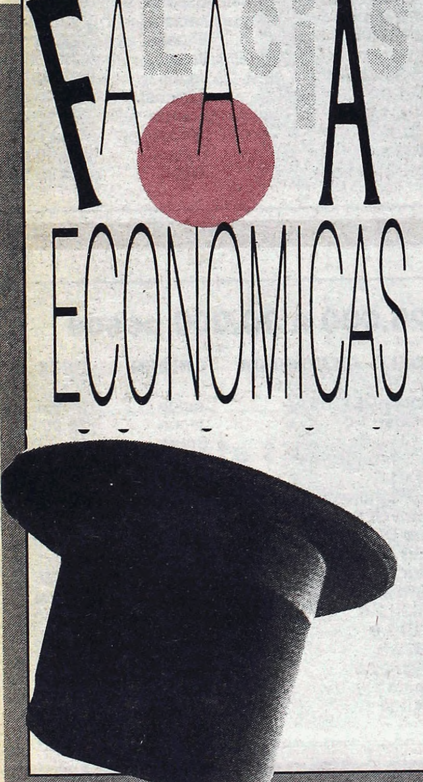
Romanaccio es una cadena de seis locales que funciona con el sistema de franchising. El franquiciado le compra la mercadería a su centro de producción y le mandan los bollos porcionalizados. Mensualmente le debe abonar un 7 por ciento de la facturación neta. Paradójicamente, el pizzero de este restaurante ubicado en la denominada Recova de Posadas, antes trabajaba en la cadena Ugi's y confesó que la masa que utilizaban allí no era muy diferente a la de cualquier pizzería "vip". Pero su jefe aclara: "La diferencia está en la calidad y la cantidad de productos que ponemos". La muzzarella común cuesta 13 pesos y la Romanaccio, con palmitos y morrones, 22.

Una de las más renombradas por "ricos y famosos" es la cadena Pizza Cero que le cambió la cara al negocio poniendo una botella de champagne en un balde de plata sobre la mesa, manteles de géneros finos y mozos de etiqueta. Tan bueno resultó ese negocio que ya tiene sucursales en Punta del Este, Madrid y Miami. Y no es franchising. Ricardo Aparicio, encargado de Pizza Cero de Recoleta, contó que en su computadora registran 5000 clientes que son abastecidos hasta la puerta de su casa por diez motociclistas en menos de veinte minutos de haber recibido el pedido. Por la infraestructura montada y el éxito de esta marca, esta pizzería "vip" debería vender no menos de 350 piezas diarias a un valor promedio de 15 pesos.

Mary Sarutte, psicóloga social que con sus tres hijos se montó en la moda de la pizza, instaló su negocio en Pacheco de Melo al 2000. "Me puse la ropa de gallego y con mi familia armamos este emprendimiento empresario del que controlamos absolutamente todo para que rinda sus frutos". Cuenta con 15 personas trabajando, tiene abierto desde las once de la mañana hasta la una de la madrugada (ofrecen, además, desayunos y pastas) y pagan 2800 dólares de alquiler, más 300 de expensas. "El éxito de nuestra pizza es que la masa está hecha a mano y contamos con el mejor horno a la piedra", cuenta y agrega que después de un año de instalados ya genera un balance económico positivo.

Según un estudio de marketing encargado por una asociación de empresarios pizzeros, los argentinos comen un promedio de ocho pizzas grandes al año, gran parte de ellas consumidas por los más pobres y los más ricos de esta sociedad. Como los votantes de este gobierno, los consumidores que alimentan al actual negocio de la pizza pertenecen a los dos sectores más distanciados en la pirámide social. En el mostrador o en la mesa con champagne, el boom de la pizza genera buenos negocios.

(Informe Diego Lanis).



Por Jorge Schvarzer

CAPITALISMO, ¿CUAL CAPITALISMO?

A 150 años del Manifiesto Comunista, el capitalismo ha triunfado en el planeta. Así comienza una edición especial de la revista de negocios *Business Week*, nacida en Estados Unidos y ahora con vocación internacional. El capitalismo será el sistema dominante en el siglo XXI, dice, y conviene ver cuáles serán sus trazos mayores. Y casi inmediatamente explica que hay por lo menos cuatro tipos de capitalismos en el mundo; como el vino, el capitalismo es un producto genérico que agrupa bebidas de calidad con productos casi venenosos. Los lineamientos de los cuatro tipos son muy simples:

El capitalismo de consumidores, propio de Estados Unidos y Gran Bretaña, basado en el *laissez faire*, el estado pequeño y la mentalidad de beneficios, pero afectado por la desigualdad de ingresos y la debilidad de los gobiernos.

El capitalismo de productores, propio de Alemania, Francia y Japón, que enfatiza la producción y la protección social aunque (dice) reduce la innovación y genera cierta insatisfacción de los consumidores.

El capitalismo familiar, propio del sudeste asiático, donde la diáspora china está creando un sistema muy dinámico de clanes que controlan los negocios y los flujos de capital que deberá enfrentar el problema de cómo crear empresas modernas y mercados de capital.

El capitalismo de frontera, propio de la ex Unión Soviética y de China, dominado por las mafias, donde deberá imponerse el imperio de la ley para contener las actividades criminales.

La revista no toma posición clara pero es obvio que propicia el capitalismo a la americana y que no está muy convencida de las bondades de los otros tipos de capitalismo (ni siquiera del europeo) y, mucho menos, de los últimos dos, a los que en rigor presenta como una *transición hacia*, con la esperanza de que lleguen algún día a la meta dorada. Mientras tanto, esos capitalismos sufrirán, sugiere, el control de los clanes y las mafias, con todas sus consecuencias negativas.

Curiosamente, *Business Week* apenas menciona en ese número a América latina, cuyos esfuerzos por entrar en el sistema propuesto son dolorosamente obvios. Por esa misma razón, no ensaya una clasificación especial de este capitalismo, cuyos trazos quedan en la penumbra. Aún así, la descripción global es suficientemente clara como para efectuar una pregunta fácil: ¿en cuál capitalismo ubica usted a la Argentina? La respuesta, si es sincera, dice mucho más de lo que uno cree sobre el presente y el futuro de este país. Piénsela.

Enseñanzas de la crisis azteca

EMERGENTES EN EMERGENCIA

CRISIS

Más allá de sus diferencias, México y la Argentina están emparentadas por su desequilibrio externo. La economía local corre el riesgo de seguir el mismo camino que aquélla si la clase empresaria no invierte lo suficiente para hacer competitivo mundialmente a su aparato industrial.

(*Por Marcelo Matellanes*) La reciente y aún vigente crisis mexicana está volviendo a colocar sobre el tapete la impostergable cuestión de cuál es el grado efectivo de inserción de las economías latinoamericanas en la economía mundial. Este acuciante desafío, más allá de la complejidad del fenómeno mexicano debido a la simultaneidad de factores políticos, regionales y geopolíticos intervinientes, tiene una forma de expresión inconfundiblemente clara para los operadores internacionales: *el resultado de la balanza comercial*. Ese resultado, aún antes de toda consideración en términos de stock de deuda pública y de flujos de capital extranjero, es el que está indicando de manera inobjetable la solidez competitiva de los sistemas industriales nacionales, su capacidad efectiva de aportar producción necesaria y eficiente a los flujos mundiales de bienes y, aquí sí importa, la capacidad nacional de honrar los compromisos financieros asumidos bajo forma de deuda pública o de asegurar paridades estables a los flujos de inversión extranjera.



Guillermo Ortíz, ministro de Hacienda de México, y Domingo Cavallo

Más allá del esfuerzo oficial en diferenciar el veranito argentino del glacial frío mexicano, la evolución de nuestra balanza comercial nos acerca abismalmente a la crisis mexicana. Pero hablar de resultados de balanza comercial no dice en sí mismo mucho si no se tiene en cuenta a los principales agentes que intervienen en su definición, esto es, los sectores empresarios. Importa entonces sobremanera repasar las conductas económicas y los atributos sociopolíticos de los *responsables* de esa producción: los sectores empresarios industriales. Detrás de este eufemismo está ese aglomerado inconexo, cambiante y desarticulado de intereses y poderes económicos que en la Argentina han reemplazado a lo que todo país normalmente capitalista llamaría una *burguesía nacional industrial*. Ese agregado de poderes económicos no constituye una burguesía industrial nacional porque no se cumplen por lo menos tres de los requisitos que históricamente forjaron ese concepto. Esto es: 1) Identificación con un territorio nacional no como simple enclave para la maximización de ganancias sino como espacio político indispensable para el desarrollo de un modelo industrial concreto;

2) Implicación efectiva en la reproducción del conjunto de la sociedad a través de la compatibilización entre acumulación económica privada y posibilidad de existencia social, todo ello a través de la concepción de un proyecto político que albergue territorios, población e instituciones políticas;

3) Reconocimiento de la soberanía política del Estado como garante último de la preservación de las relaciones sociales capitalistas de producción y como institución que armoniza los intereses del conjunto más allá de los caos, beligerencias y violencias de los intereses atomizados.

Si es cierto que el problema del déficit comercial nos acerca a ese México del cual la versión oficial se quiere hoy diferenciar como de la lepra mientras que en los últimos años éramos su equivalente tardío y sureño, no es menos cierto que desde el ángulo de la caracterización socioeconómica de la clase empresaria, la diferencia es cruel y mucha y, en este caso, en desventaja nuestra. El ministro Cavallo no ahorra ocasión para explicar que las exportaciones van a crecer mucho y que el déficit comercial es un problema de transición hacia una economía más abierta que, para serlo, necesita de un fuerte influjo de bienes de capital. Son conocidas las serias dudas respecto del monto y autenticidad de ese capítulo de las importaciones argentinas. Igualmente irrefutable es el hecho de que vamos hacia el cuarto año consecutivo de rojo comercial, y nada prenuncia aún que esto pueda revertirse en lo inmediato.

Frente a la argumentación oficial respecto de que debe esperarse la "maduración" de las importaciones de bienes de capital para que ellas se traduzcan en flujos exportadores, cabe recordar que durante las privatizaciones telefónicas, la tasa de descuento de los proyectos imponía el repago del capital en menos de tres años. La realidad mostró luego que ese mezquino horizonte de valorización del capital extranjero unido al nacional fue de sólo dos. ¿Qué pasó desde entonces en la sociedad argentina para que sus grupos económicos se hayan volcado al riesgo y a la inversión productiva de lenta maduración? De lo contrario, esas pretendidas inversiones debieran leerse ya en la balanza comercial como "nuevas" exportaciones industriales.

Las recientes declaraciones de Mauricio Macri respecto de su complacencia por la pretensión de Fiat de retomar la producción y comercialización de su marca, sintetizadas en la frase: "Ello nos permitirá bajar el grado de exposición"; permiten inferir que nuestros grandes y estatalmente paridos grupos económicos se mueven con un lenguaje de ecuación de *portfolio* en lugar de agresión inversora y de ganancias extraordinarias por *regímenes especiales* y cholulismo lobbístico en lugar de investigación y desarrollo. Si esto es así, las recientes tormentitas pueden prenunciar futuras tempestades.



FINANZAS

La corrida cambiaria es cosa del pasado. Alentados por nuevas señales desde México, algunos inversores volvieron a colocar órdenes de compra sobre activos locales.

El Buen Inversor

AL ABORDAJE

No sólo por la temperatura del verano, enero promete ser un mes caliente en la city. Y buena parte de los operadores lo sufrirán en el asfalto. Los fuertes quebrantos que dejó el '94 para quienes apostaron a acciones y títulos (profundizados hasta el abismo para algunos que fueron arrastrados por la crisis mexicana), más la incertidumbre que se instaló en el sistema financiero, obligaron a muchos a suspender las vacaciones para más adelante. Sobre el fin de semana aparecieron algunas luces en el fondo del túnel: algunos bancos e inversores institucionales del exterior empezaron a mencionar la palabra "compra" ante los oídos de sus *partners* locales, provocando repuntes en las cotizaciones de los títulos argentinos. Pero como en el viejo chiste, la duda es si aquellas luces no son las del tren que avanza a toda velocidad hacia este lado. La caída de la extrabursátil Finmark (que aunque cumplió religiosamente con sus clientes le dejó un nuevo clavo al Citi por casi 8 millones) recordó que aún son varios los que pueden quedar en el camino. La llamada "red de seguridad" diseñada por los grandes bancos privados (con el incentivo de disminución de encajes planteado por el Central) para auxiliar a las entidades que estén ahogadas por la falta de efectivo podría traer algo de oxígeno al sistema, a través del traspaso de carteras crediticias. Por ahora nadie sabe si el fin no será el mismo.

Tal vez para conformarse, los operadores destacan que la corrida cambiaria pasó otra vez a la historia. "Hubo entidades minoristas que llegaron a vender de a 3 y 4 millones de dólares por día. Pero esa movida paró, y el billete quedó casi rozando el piso de la banda", acotó el mesadinerista de un banco internacional.

Mientras tanto, la Bolsa promete ser lo más parecido al juego del samba; habrá que mirar con lupa dónde sentarse y estar preparado para cambiar ante el primer cimbronazo. Con la jerga habitual de los que se prenden al movicom y los tiradores, los financistas lo definen con una palabra: "volatilidad". Las recomendaciones publicadas por *The Wall Street Journal* surtieron efecto, remontando las cotizaciones de YPF, Telefónica y Telecom. Los analistas señalan que esos papeles, por el volumen que operan, permiten salir con cierta facilidad cuando las papas queman. "Varios inversores institucionales norteamericanos comenzaron a mandar órdenes de compra sobre esas posiciones", confió a este suplemento un agente local, el viernes a última hora. Fuera de estas tres, habrá que seleccionar con mucho cuidado, y siempre pensando que es una inversión para quedarse al menos por seis meses.

El chubasco dejó a los títulos argentinos con precios atractivos a los ojos de los entendidos. "Los bonos Brady quedaron con un spread muy interesante frente a los Treasury Bonds de largo plazo. El FRB ya tiene un rendimiento del 19 por ciento, más que interesante", opinó un ejecutivo de un banco mayorista. Para los menos sofisticados, la recomendación es quedarse en plazo fijo en pesos. Las tasas de interés seguirán por encima del nivel *preestampida*, y nadie le teme a una devaluación.

Claro que habrá que mirar bien en qué banco quedarse. Las entidades vernáculas están más preocupadas por encontrar efectivo para cumplir con sus obligaciones, y sobre todo las de segunda línea, saldrán a ofrecer rendimientos exagerados con ese fin. Con el crédito prácticamente cortado entre bancos, podrían echar mano a esos fondos para cubrirse, razonó con cierto aire conspirativo un operador.

INFLACION

(en porcentaje)

Enero 1994	0,1
Febrero	0,0
Marzo	0,1
Abril	0,2
Mayo	0,3
Junio	0,4
Julio	0,9
Agosto	0,2
Setiembre	0,7
Octubre	0,3
Noviembre	0,2
Diciembre	0,2
Enero 1995 (*)	0,3

(*) Estimada

Inflación acumulada diciembre 1993 a noviembre de 1994: 3,5%.

TASAS

	JUEVES 29/12 en $	JUEVES 29/12 en u$s	VIERNES 6/1 en $	VIERNES 6/1 en u$s
	% anual		% anual	
Plazo Fijo a 30 días	10,4	6,7	10,9	6,7
a 60 días	10,2	7,2	10,4	6,8
Caja de Ahorro	3,4	2,5	3,3	2,4
Call Money	18,0	8,0	20,0	8,0

NOTA: Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la tasa que reciben los pequeños y medianos ahorristas.

LOS PESOS Y LAS RESERVAS DE LA ECONOMIA

(en millones)

	en $
Cir. monet. al 5/1	13.603
Base monet. al 5/1	16.569
Depósitos al 3/1	
Cuenta Corriente	3.138
Caja de Ahorro	2.854
Plazo Fijo	4.777
	en u$s
Reservas al 7/12	
Dólares	12.870
Bónex	1.955
Oro	1.626

Nota: La circulación monetaria es el dinero que está en poder del público y en los bancos. La base monetaria son los pesos del público más los depósitos de las entidades financieras en cuenta corriente en el Banco Central. Los montos de los depósitos son una muestra realizada por el BCRA. Las reservas están contabilizadas a valor de mercado.

ACCIONES

	PRECIO (en pesos) Jueves 29/12	Viernes 6/1	VARIACION (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
Acindar	0,895	0,85	-5,0	-5,0	-18,3
Alpargatas	0,69	0,64	-7,2	-7,2	-26,0
Astra	1,65	1,515	-8,2	-8,2	-31,7
Celulosa	0,335	0,306	-8,7	-8,7	-24,9
Ciadea (Ex Renault)	8,75	7,55	-13,7	-13,7	-48,9
Citicorp	4,25	3,47	-18,3	-18,3	-35,6
Comerciales del Plata	2,55	2,35	-7,8	-7,8	-31,7
Siderca	0,74	0,72	-2,7	-2,7	34,0
Banco Francés	6,60	5,75	-12,9	-12,9	-53,7
Banco Galicia	4,00	3,75	-6,2	-6,2	-56,6
Indupa	0,55	0,515	-6,4	-6,4	51,5
Ledesma	1,54	1,43	-7,1	-7,1	5,5
Molinos	5,555	5,450	-1,9	-1,9	-38,4
Pérez Companc	4,12	3,96	-3,9-	3,9	-18,4
Sevel	3,75	3,50	-6,7	-6,7	-55,7
Telefónica	5,15	5,11	-0,8	-0,8	-28,2
Telecom	4,90	4,97	1,4	1,4	-17,9
T. de Gas del Sur	1,88	1,75	-6,9	-6,9	-33,5
YPF	21,00	20,90	-0,5	-0,5	-16,7
INDICE MERVAL	460,49	435,56	-5,4	-5,4	-25,1
PROMEDIO BURSATIL	–	–	**- 3,2**	**- 3,2**	**- 25,5**

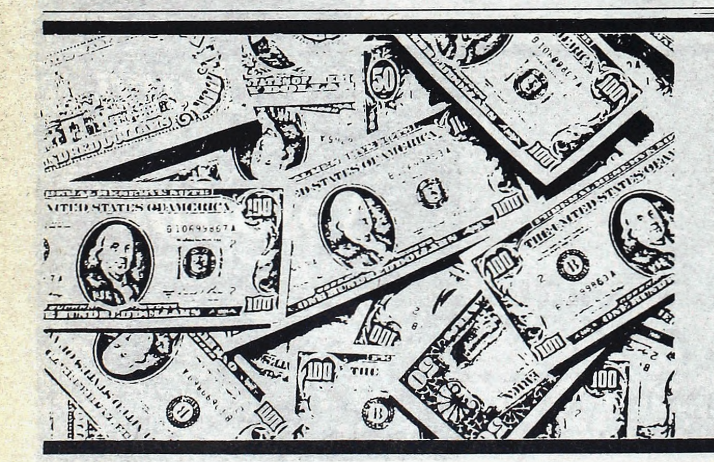


DOLAR

(cotización en casas de cambio)

Jueves ant.	1,0050
Lunes	1,0030
Martes	0,9989
Miércoles	0,9979
Jueves	0,9972
Viernes	1,0040
Variación en %	-0,09





Depósitos en Dólares

Banco de la Ciudad le brinda lo que usted prefiere

rentabilidad segura y garantizada.



–¿Cree que esta semana paró el "efecto México" sobre el mercado?

–No. Porque a ese país le va a costar mucho recuperarse. El escenario más probable, entonces, es de alta volatilidad en todos los activos como acciones, títulos, etc. Creo que se van a mantener estos precios o aun más bajos, de acuerdo a cómo evolucione la visión de los inversores extranjeros sobre Latinoamérica.

–Pero esta semana hubo alguna recuperación...

–Es verdad. Pero puede volver a variar de acuerdo con el humor de los operadores internacionales. Por eso hay que estar monitoreando el mercado día a día, cómo se mueven esos inversores, si el Banco Central se ve obligado a vender divisas, a cuánto trepan las tasas del call. Suponiendo que la situación siga como hasta ahora, no ve subas importantes en el futuro inmediato.

–Las tasas de interés, ¿volverán al nivel que tenían antes de esta estampida?

ME JUEGO

MARTIN SCARPATI

Vicepresidente de QUILBURS, SOCIEDAD DE BOLSA DEL BANCO QUILMES

–Veo una baja gradual en las tasas de call money. En plazos fijos no subieron tanto, pero me parece lógico que se mantengan en su actual nivel, en el que se ofrece un spread más alto entre dólares y pesos que el que había antes. Además, con elecciones presidenciales a pocos meses vista es lógico que el costo del dinero esté un poco más arriba.

–Dentro del panel bursátil, ¿qué acciones le gustan más, y por qué?

–En los últimos días el "burcap" (índice de capitalización bursátil) estuvo menos castigado que el MerVal (indicador de los principales papeles). Creo que las telefónicas e YPF están claramente por encima del resto. Tienen precios muy atractivos a este nivel, y cuentan con una ventaja, especial para la volatilidad actual del sistema: como son papeles de una gran liquidez (con alto volumen de operaciones, dentro de lo poco que se está operando en todo el mercado), permiten salir a vender toda la cartera que uno tenga, para hacerse de efectivo si es necesario cambiar de rumbo. Pero insisto, hay que mantener un monitoreo constante sobre el mercado, para ver qué efectos tiene la situación en México cada día.

–Parece que no le entusiasma mucho quedarse en la Bolsa...

–Salvo las empresas que mencioné, no me posicionaría en acciones porque el riesgo es importante en estos días.

–¿Cómo armaría entonces un portafolio de inversión para unos 10 mil dólares?

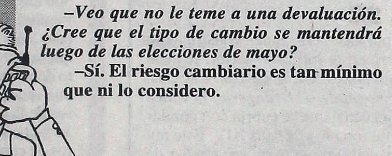
–Sobre todo, colocaría el dinero en plazo fijo en pesos a 30 días. Podría poner un 20 por ciento en Bocon serie I en dólares, y también un 10 por ciento en BIC, siempre con la idea de monitorear de cerca la evolución.

–¿Nada en acciones?

–De aquí a 6 meses creo que este es el panorama. Si se puede seguir de cerca el mercado pondría algo en YPF o telefónicas.

–Veo que no le teme a una devaluación. ¿Cree que el tipo de cambio se mantendrá luego de las elecciones de mayo?

–Sí. El riesgo cambiario es tan mínimo que ni lo considero.



TITULOS PUBLICOS

	PRECIO		VARIACION (en porcentaje)		
	Jueves 29/12	Viernes 6/1	Semanal	Mensual	Anual
Bocon I en pesos	54,50	54,00	-0,9	-0,9	-0,9
Bocon I en dólares	75,50	71,00	-5,9	-5,9	-5,9
Bocon II en pesos	38,75	39,50	1,9	1,9	1,9
Bocon II en dólares	61,00	56,00	-8,2	-8,2	-8,2
Bónex en dólares					
Serie 1987	99,50	98,20	-1,3	-1,3	-1,3
Serie 1989	95,00	93,20	-1,9	-1,9	-1,9
Brady en dólares					
Descuento	61,625	59,625	-4,7	-4,7	-4,7
Par	42,750	41,875	-4,7	-4,7	-4,7
FRB	63,375	61,500	-4,7	-4,7	-4,7

Los precios son por la lámina al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.



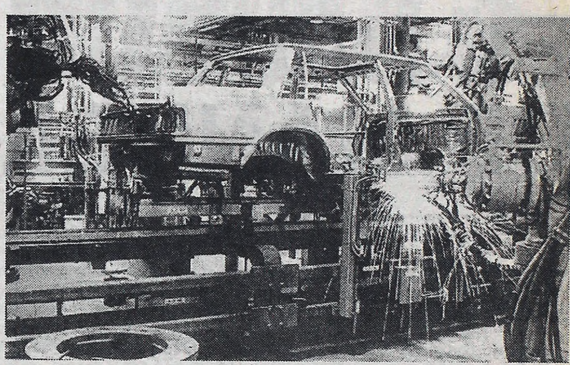
La industria automovilística americana volvió al primer puesto mundial tras un largo período en que las empresas japonesas se apoderaron del liderazgo sectorial. Las Tres Grandes –GM, Ford y Chrysler– debieron pasar primero por un profundo ajuste estructural. La crisis pasó pero los conflictos comerciales continúan.

Reactivación automotriz mundial

EE.UU. RETOMA LA DELANTERA

(*Por Daniel Víctor Sosa*) Ahora que la industria automotriz mundial está volviendo a ser negocio lo primero que se ve es un drástico cambio de liderazgo. Las fábricas de Estados Unidos sobrepasaron durante 1994 a las de Japón por primera vez desde 1979. Y, junto con la intensidad de la modernización tecnológica de las plantas, se observa un importante proceso de relocalización con voluminosas inversiones en una treintena de países. Esos son los datos externos de una lucha cada vez más plagada de conflictos detrás de nuevos y viejos mercados.

La producción japonesa de vehículos se comprimió en tres años sucesivos de recesión, desde 13,5 millones en 1990 a 11,2 millones en 1993. Y pese a la suave recuperación económica nipona durante el año recién concluido, el sector volvió a caer por debajo de los 10 millones. En tanto, la producción americana subió desde el *piso* de 8,8 millones de autos y camiones en 1991 hasta algo más de 11 millones en 1994.



Los Tres Grandes fabricantes (General Motors, Ford y Chrysler) pasaron por drásticas reestructuraciones en los últimos años para reconquistar la competitividad mundial. Pero también influyó el hecho de que los fabricantes japoneses han transferido cada vez más la producción hacia fuera del archipiélago en la última década. Primero hacia América del Norte y más recientemente hacia Europa y el Sudeste Asiático.

Así, paradójicamente, la nueva preponderancia de EE.UU. como potencia productora de vehículos le debe mucho a Japón. Cerca de 15 por ciento de la producción de autos en territorio estadounidense proviene de fábricas de propiedad total o parcial japonesa, en comparación con cero por ciento a principios de los años ochenta.

Los nipones operan once montadoras y tres fábricas de motores en Norteamérica. La Honda es una de las mayores exportadoras americanas de autos y en el último decenio los japoneses construyeron en Estados Unidos una industria automotriz mayor que la de Gran Bretaña, la de Italia y la de España y casi del tamaño de la francesa.

Las presiones económicas y la valorización del yen están acelerando la expansión de Japón en el exterior. En los últimos meses anunciaron planes para ampliar sus bases productivas en América del Norte tanto Toyota como Honda.

Esta última elevará su capacidad de montaje en EE.UU. y Canadá de 610 a 720 mil vehículos hasta 1997 y comenzará a producir en México este año. La firma es ya la principal exportadora americana de autos a Japón donde vende cuatro veces más vehículos fabricados en Estados Unidos que su rival más próximo, la General Motors.

Algunas de las estrategias corporativas muestran el rumbo de la industria:

* La líder absoluta, *GM*, está usando la Opel (su subsidiaria alemana) como punta de lanza de su expansión en el mercado internacional de autos fuera de América del Norte y particularmente en Asia. El montaje de autos de esa marca comenzó en Taiwán en 1993, en Indonesia el año pasado y en la segunda mitad de 1995 empezará en la India.

* *Ford*, el segundo mayor fabricante de vehículos del mundo, llevó adelante en 1994 la reforma más drástica de su historia en su organización y acaba de fundir sus operaciones automovilísticas en Europa y América del Norte –además de su grupo de componentes– en una única unidad operativa, la Ford Automotive Operations. Por otra parte, los banqueros japoneses pidieron a la empresa que asuma la dirección de Mazda Motor Corp., de la que posee el 24,5 por ciento desde 1979, para ayudarla a salir de la crisis en que cayó perjudicada por el yen fuerte (sus exportaciones bajaron de 1,5 millones en 1991 a poco más de un millón el año pasado).

* *Volkswagen* –la empresa del sector más grande de Europa– también atravesó turbulencias luego de soportar gruesas pérdidas. Su radical reestructuración apunta a modificar su carácter de productor de más alto costo de la región. El objetivo de su nuevo departamento de desarrollo y operaciones de ingeniería es reducir el número de plataformas básicas de chasis, de la cual se derivan todas las variedades de autos. Así pasará en los primeros años de la próxima década de las 16 clases actuales a 4, para simplificar las actividades globales de manufactura. El plan abarca a las cuatro marcas del grupo (VW, Audi, Seat y Skoda) y tendrá un gran impacto sobre las operaciones globales de manufactura de Alemania a España, de la República Checa a Brasil y Argentina, México, China y Sudáfrica.

* La *Mercedes Benz* adoptó un realineamiento enérgico para lanzar a fines de esta década una variedad que se aparta de su tradición de fabricante de autos de lujo. Producirá un vehículo con tracción en las cuatro ruedas, un utilitario deportivo a ser montado en una nueva fábrica en EE.UU., un pequeño coche familiar y, lo más sorprendente, un micro-auto compacto que desarrollará con la fabricante suiza de relojes Swatch.

De hecho, los principales fabricantes está haciendo cola para establecer proyectos de montaje en China, donde encabeza las ventas el grupo francés PSA Peugeot-Citroën. El sector automovilístico está también unido a la visión de que la región de Asia-Pacífico muestra las perspectivas más brillantes. Se espera que de aquí al 2010 la región (excluida Japón) triplique sus ventas de vehículos. Un enfoque más amplio toma en cuenta que el 80 por ciento de la población mundial vive fuera de los mercados tradicionales de Europa, Norteamérica y Japón y absorbe apenas el 8 por ciento de la oferta de autos y camiones.

En esa pelea tercian obviamente la número 3 de Estados Unidos (Chrysler), la segunda de Europa (Fiat) y nuevos y ambiciosos contendientes como la coreana Daewoo. Y el telón de fondo son los conflictos comerciales que protagonizan principalmente nipones y americanos, si bien abarcan a todo el planeta.

La expectativa para 1995, de todos modos, es promisoria ahora que la recesión en el Norte ya parece haber quedado definitivamente en el pasado.

ENFOQUE

(Por Guillermo Rozenwurcel)* La crisis mexicana, que continúa en pleno apogeo, está repercutiendo fuertemente sobre la economía argentina. La manifestación más inmediata y notoria de ello son las severas turbulencias que vienen experimentando el mercado de capitales y el sistema financiero locales.

A nivel internacional todos los expertos coinciden en que la responsabilidad de la crisis mexicana debe adjudicarse a la trayectoria explosiva evidenciada por el desequilibrio externo durante el gobierno anterior, asociada íntimamente a una creciente sobrevaluación de la moneda de ese país.

"Después de mí el diluvio" parece haber sido la actitud del presidente saliente Carlos Salinas de Gortari y su ministro de Economía Pedro Aspe cuando decidieron entregarles a sus sucesores el presente griego de prolongar a ultranza un esquema de política que se había vuelto a todas luces inconsistente.

A contramano de la opinión internacional, ciertos analistas de nuestro medio todavía intentan atribuir el origen de la crisis a la ineptitud del nuevo gobierno mexicano, y al mismo tiempo procuran demostrar cuán distintos, es decir cuánto mejores, somos nosotros. Más allá de las numerosas diferencias que ciertamente existen entre nuestra economía y la mexicana, a esos analistas se les escapa lo obvio: al igual que México, la Argentina tiene un déficit externo que no es sostenible indefinidamente. Como lo prueban los crujidos financieros de estas últimas semanas, los inversores tienen mucho más clara esta semejanza.

Sea como fuere, cualesquiera sean los motivos de la crisis mexicana e independientemente de si ellos están presentes en nuestra economía, las dificultades que estamos atravesando ponen de relieve un hecho que a esta altura parece indiscutible: la extrema fragilidad de una política que, desde un principio, resultó excesivamente dependiente del financiamiento externo.

Como señalamos en varias oportunidades, los flujos financieros internacionales son sumamente volátiles. Tuvimos la suerte de tenerlos a nuestro favor durante casi cuatro años, pero no supimos aprovechar la oportunidad para estimular gradualmente el ahorro interno y la competitividad externa de nuestra economía.

El cambio de tendencia se hizo bien explícito con la crisis mexicana, como pudo haberlo hecho con cualquier otro factor, pero cualquier analista medianamente informado sabía que el mismo inevitablemente se produciría en algún momento, como ya lo venían insinuando el alza de las tasas de interés y el endurecimiento de los mercados financieros internacionales a lo largo de todo el año pasado.

Ante la evidencia de que se avecinan tiempos más duros, y frente a la cuestión de qué hacer para enfrentarlos, la tentación de la "fuga hacia adelante" ha reaparecido con inusitada fuerza entre muchos especialistas. La "fuga hacia adelante" es la variante ultra del "más de lo mismo" y se presenta actualmente como propuesta de dolarización completa de la economía. A nuestro juicio, la implementación de esta propuesta podría tener consecuencias muy negativas para las perspectivas de largo plazo de la economía, y no debería llevarse adelante sin un análisis exhaustivo y un debate amplio de sus posibles implicancias. En efecto, según nuestra opinión, la propuesta de dolarización adopta una perspectiva miope que la lleva a renunciar "para siempre" a una institución que ninguna economía desarrollada y moderna ha descartado (la existencia de un sistema monetario y financiero nacional), e intenta resolver un problema que se sitúa en el presente comprometiendo las perspectivas de desarrollo futuro.

Peor aún, los costos de la propuesta también pueden ser enormes incluso a corto plazo. En efecto la dolarización apuesta a la versión más extrema del ajuste delineado por el "enfoque monetario del balance de pagos": que la corrección de las distorsiones actuales de precios relativos se opere a través de la disminución nominal de los precios no transables. Como un experimento semejante nunca se llevó a cabo, nadie sabe a ciencia cierta cuánto tiempo puede demandar, ni a qué niveles exorbitantes pueden llegar la recesión, el desempleo y la desarticulación financiera interna.

** Economista del CEDES*

BANCO DE DATOS

IRSA

La empresa de inversiones inmobiliarias, cuyo accionista principal es el financista George Soros, adquirió la totalidad del paquete accionario de la sociedad Abril, que tiene como único activo un campo de 310 mil hectáreas en la localidad de Hudson, Partido de Berazategui, Buenos Aires. Por ese terreno y el casco de la estancia de unos 4 mil metros cuadrados, Irsa pagó 12,5 millones de dólares, más un adicional de 450 mil dólares por los costos de la transacción. Irsa compró el campo a la familia Pereyra Iraola, que hasta mayo del año pasado lo explotaba como tambo de vacunos. Irsa tiene la intención de lotear ese inmueble para la construcción de residencias familiares, transformando la estancia en un country. La operación supone un precio de poco más de 4 dólares por metro cuadrado, en una zona que podría tener un desarrollo inmobiliario importante una vez concluida la autopista Buenos Aires-La Plata, que dejará a Hudson cerca de un acceso rápido a la Capital.

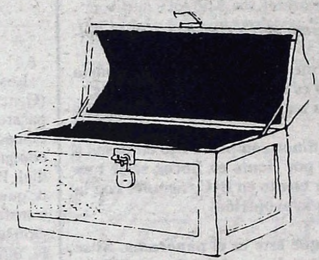
CORCEMAR

La cementera registró una utilidad de 1,4 millones de pesos en el primer trimestre de su ejercicio, monto que representa un 5 por ciento sobre sus ventas. Corcemar siguió manteniendo así constantes las ventas brutas y los costos operativos, logrando mejorías de un período a otro en el control de los gastos administrativos (lo redujo en 32 por ciento, alrededor de 1 millón de pesos) y de comercialización (bajaron 11 puntos, o sea 300 mil pesos). También disminuyó fuertemente el impacto del efecto financiero, que se achicó en 55 por ciento debido a la negociación de una reducción de los intereses de la deuda de largo plazo y la contratación de seguros de cambio, con un efecto positivo en los resultados de 1,2 millones de pesos. Como parte de esa política de reestructuración, Corcemar se expandió en el último ejercicio al adquirir las compañías Corcecruz en Bolivia, Canteras Malagüeño y Hornik.

CREDITOS

El Banco de la Provincia de Buenos Aires lanzó una línea especial de préstamos, dentro del Programa de Promoción a Cooperativas y otras formas Asociativas Solidarias, a una tasa de interés subsidiada del 9 por ciento en dólares y del 12 por ciento en pesos. El banco provincial destinó 7 millones de dólares para esta línea, mientras que el Instituto Provincial de Acción Cooperativa aporta el dinero equivalente del subsidio de 7 puntos a la tasa efectiva.

EL BAUL DE MANUEL



Por M. Fernández López

La gata Flora

En la zoología fantástica de la imaginación popular ocupa un lugar espectable la sobredicha felina que, inconforme con la suerte que le toca con el sexo opuesto, expresa su disgusto a gritos y lloros. Y bien es cierto que hay determinados seres a los que nada viene bien, como el citado animalejo, pero no lo es menos que constantemente somos agredidos, de mil formas, y debemos elegir entre aceptar la agresión como normal, y cambiar nosotros o resistir mediante el rechazo y la protesta. Una forma de agresión es la que ataca a nuestro discernimiento, a la facultad de percibir la diferencia entre cosas distintas. No hay mejor policía que el que fue ladrón, se dice; y el economista, entrenado hasta el infinito en conocer la diferencia entre *magnitud total* de una cantidad económica e *incremento o variación proporcional* de esa cantidad, es el profesional más apto para engañar mezclando esas distintas formas de expresar cantidades.

Desde hace años los economistas oficiales insisten en que *estabilidad = bienestar*, formando una ecuación entre términos distintos. El de la izquierda es un porcentaje; peor aún, su valor numérico es *cero*; el término de la derecha es una cantidad total y equivale a qué cantidad de bienes y servicios adquiere la población con su ingreso. Para el que gana un salario, esa cantidad es hoy cerca de la mitad que diez años atrás, por el elevadísimo costo del nivel de vida argentino. ¿Cuál es esa cantidad para quien carece de poder adquisitivo, como el desocupado? *Sólo si los precios bajaran mejoraría el nivel de vida medio*, y sabemos que eso es prácticamente imposible. No satisfechos, los economistas oficiales nos espetan otra falacia: como país con deuda externa, necesitamos superávit comercial o en su defecto ingreso de capitales nuevos. En cambio tenemos déficit y egreso de capitales. El peor de los mundos. Pero –dicen, glosando la fábula de Esopo de la liebre y la tortuga– las exportaciones en noviembre/'94 *crecieron* al 22 por ciento y las importaciones al 4 por ciento haciendo una ecuación: *crecimiento de exportaciones = superávit comercial*, confundiendo incrementos con valores totales. Sres. Economistas: No agredan más. ¡Por favor!

Luis 28

El palacio de Versalles fue iniciado por Luis XIII, quien construyó un albergue para cazar en sus bosques. Pero en su forma posterior, se debe al trabajo de Mansart (desde 1678), bajo el *Rey Sol*, Luis XIV. Las alas, la *Galerie des glaces*, la capilla, la *Colonnade, L'Orangerie*, la *Place d'Armes*, las fuentes y cascadas y el gran canal que se cubría con góndolas venecianas y otras embarcaciones, fueron obra de Luis XIV. Este rey fue *medio* absolutista, y sus goces personales no le impidieron tener de ministro de Economía a Colbert, quien en lugar de mandar lavar platos a los científicos fundó la Academia de Ciencias, el Observatorio de París yla Academia de Arquitectura y limitó las importaciones, fundó numerosos establecimientos industriales y apoyó la formación de una flota y compañías comerciales. Aquí a pesar de vivir formalmente como república, el gobernante de turno siempre procuró darse y dar a su familia rangos de monarca. Recordemos el entredicho entre Moreno y Saavedra por los honores. Y basta ver cómo se pelean los familiares por los palcos oficiales del Colón. O el dolor con que abandonan su Versalles, la quinta de Olivos. Este palacio del subdesarrollo, que cuatro décadas atrás estaba cercado por alambre y ligustro y se abría a las visitas de escolares, hoy convertido en bunker con muros de ladrillos de alma de acero –como los del Muro de Berlín–, vigilado por un enjambre de personal de seguridad, que en lugar de *conservarse* con austeridad republicana y como monumento nacional, es objeto de fabulosas inversiones de centenares de millones de dólares en complejos deportivos, sistemas de comunicaciones, residencias para huéspedes ilustres, etc., para goce de un sólo hombre, a quien *"No le molesta ser llamado monarca"* *. ¿En qué cabeza entraría que Luis XIV pagase impuestos por habitar en Versalles, o permitiese críticas a su persona? De igual modo, no entra en la cabeza del hombre de Olivos pagar sus impuestos al municipio de Vicente López desde 1991, ni admitir las opiniones del periodismo independiente sobre los funcionarios públicos de cualquier nivel.

* *La Prensa*, 5/1/95, p. 2



CADA DIA MAS BANCO